



Pressemitteilung 04-07-2010

## **Inline Sales GmbH und SecuEntro starten Vertriebskooperation und bieten Vertriebs-HUB in die asiatischen Märkte mit dem Standort Seoul**

### **Signifikante Vertriebs- und Umsatzpotentiale für deutsche Unternehmen in Süd-Korea**

Seoul - München, April 2010

Die Inline Sales GmbH, ein führender Spezialist für Business Process Outsourcing in Vertrieb und Marketing, und die SecuEntro, München & Seoul, Consulting-Unternehmen und Vertriebsspezialist aus Süd-Korea, schliessen eine Kooperation und bieten ab sofort deutschen Unternehmen eine Plattform für Vertriebsaktivitäten im asiatischen Raum. Damit stellen die beiden Partnerunternehmen einen ersten vertrieblichen Brückenkopf in Seoul, der Hauptstadt der Republik Süd-Korea, zur Verfügung.

Für deutsche Unternehmen, die sich für den Standort Korea interessieren und dort auf der Suche nach Kunden und Partnern sind, bieten SecuEntro und Inline Sales einen Workshop, der über Geschäftsmöglichkeiten und Potentiale in Korea informiert.

**Unternehmen, die sich für den Workshop interessieren, können erste Informationen abrufen unter: [presse@inline-sales.com](mailto:presse@inline-sales.com)**

Der Standort Korea steht somit europäischen Unternehmen als Hub für Vertriebs- und Marketing-Aktivitäten auf dem asiatischen Kontinent ab sofort zur Verfügung. Die dortige Vertriebs- und Consultingorganisation der SecuEntro verfügt über lokale Kontakte zu potentiellen Kunden und Partnern in Süd-Korea und den asiatischen Nachbarstaaten.

SecuEntro ist ein spezialisiertes, international tätiges Beratungshaus, das tiefe Branchenkenntnis mit integrierten Lösungen verbindet, um Unternehmen und Organisationen bei der Verbesserung ihrer Operationen, bei Konfliktbehandlung, Performance und Risiko zu unterstützen. Seit der Firmengründung im Jahr 2008 in bietet SecuEntro eine komplette Palette globaler Business-Lösungen, um Unternehmen Kosten effizient und Zeit sparend in allen wichtigen Industrien in Asien zu unterstützen.

Im Rahmen der Kooperation der beiden Unternehmen wurde kürzlich die Inline Sales GmbH in Seoul zum „SMBA Certified Business Development Service“ der Republik von Korea für 2010 offiziell von der SBC ernannt.



Die Republik Süd-Korea ist heute die 15. größte Volkswirtschaft der Welt und beheimatet über 48 Millionen Einwohner. Korea stellt sich als attraktiver Marktplatz in Asien dar. Mehr als die Hälfte der Global Fortune 500 Unternehmen haben sich dort mittlerweile niedergelassen. Die strategische Position des koreanischen Marktes zwischen China und Japan - zwei der größten Märkte der Welt - macht das Land so attraktiv. Mit einer durchschnittlichen Flugzeit von nur drei Stunden erreicht man von Korea aus 60 Städte mit einer Million und mehr Einwohnern.

Wachsende Branchen in Süd-Korea sind heute NC (Network Computer), Umwelttechnologien, Erneuerbare Energien, Online Education, Robots, Biotechnologie, Automotive, Biometrics, Medizintechnik und Unterhaltung.

Korea bietet einen gewaltigen Heimatmarkt und dient als Basis für multinationale Konzerne. Korea hat das Potential in der Zukunft ein Mega HUB in Nord-Ost-Asien zu werden. Bereits heute ist Korea das IT HUB der gesamten Region. Intel, HP und Motorola haben bereits R&D Einrichtungen gegründet. Die Regierung von Korea unterstützt die Technologien durch Investitionsbeihilfen und eine grundsätzliche Bildungspolitik als Basis für langfristigen Erfolg.

Viele Unternehmen scheuen in der derzeitigen Situation den Aufbau von Präsenzen im Ausland und die damit verbundenen Investitionen. Die Inline Sales trägt dieser Problematik Rechnung und bietet Unternehmen in vielen Ländern der Welt eine effiziente und flexible Alternative:

Business Process Development Outsourcing in Vertrieb und Marketing.

Grundsätzlich bietet die Inline Sales ein spezielles Programm für nationale und internationale Expansion.

Die Ziele des Programms sind eindeutig gesteckt:

- Realisierung von Kostensenkungspotentialen
- Generierung von Umsatzpotentialen.

Der Baukasten besteht aus drei maßgeblichen Bestandteilen:

1. Strategie-Workshop.
2. Ganzheitliches Vertriebs- und Marketing-Konzept für Unternehmens-Expansion.
3. Flächendeckendes operatives Vertriebs-Outsourcing mit lokalen Repräsentanzen in Europa, USA und Asien

Folgende Aktivitäten werden modular im Vertriebs- und Marketingbaukasten angeboten:

- Telemarketing
- Booking von Kundenmeetings
- Aufbau von Corporates und / oder Channel (Distribution, Reseller etc.)
- Key Account Management, Präsentation beim potentiellen Kunden
- Durchführung von Roadshows, Events oder ähnlichem
- Lokalisiertes Marketing wie Homepage, Flyer, PR etc.



Folgende Ländermodule mit lokalen Vertriebs- und Marketingmitarbeitern stehen zur Verfügung:

- Deutschsprachiger Raum: München, Stuttgart, Hannover, Berlin, Wien, Zürich
- West- und Süd-Europa: London, Nizza, Paris, Valencia, Rom, Mailand
- Ost-Europa: Bratislava, Prag, Moskau, Posen, Sofia
- USA: Miami, San Francisco
- Süd-Ost-Asien: Hong Kong, Seoul
- Afrika und mittlerer Osten: Kapstadt, Tel Aviv, Riad

Von den lokalen Büros führen die Vertriebsspezialisten und Key Account Manager im Namen der jeweiligen Auftraggeber den Vertrieb durch. Dies spart Vertriebs- und Reisekosten.

Die Inline Sales kann auf eine über 10-jährige Historie im Business Development von Unternehmen jeglicher Branchen zurückblicken. Hunderte Unternehmen der unterschiedlichsten Größe aus dem In- und Ausland sind in der Vergangenheit von der Inline Sales erfolgreich in Vertrieb & Marketing unterstützt und aufgebaut worden.

Die Dienstleistungen der Inline Sales GmbH wurden von der Initiative Mittelstand unter der Schirmherrschaft des Bundeswirtschaftsministeriums in 2009 bereits im zweiten Jahr in Folge zu einem qualifizierten INNOVATIONSPRODUKT des Mittelstandes ernannt. Darüber hinaus erhielt die Inline Sales GmbH die Auszeichnung „INDUSTRIEPREIS 2009 qualifiziert“.

Die Inline Sales International Group bietet ihren Kunden in den USA, Europa, Asien und Afrika neben professionellen Beratungs- und Coaching-Dienstleistungen in Modulen alle Bestandteile der Wertschöpfungskette in Marketing und Vertrieb als frei verfügbare Ressourcen an. Zeitlich und örtlich flexibel stehen Funktionalitäten wie Helpdesk, Inbound/Outbound Telemarketing, Key Account Management oder Interimsmanagement auf Geschäftsführer und Vorstandsebene zur Verfügung. Der Kunde bucht die Ressource, wann immer er sie braucht und kann sie nach Belieben skalieren. So kann er die Vertriebsressourcen auf Stunden- oder Tagesbasis flexibel nach anfallendem Workload, Peakzeiten oder eigener Organisationssituation einsetzen. Das Pensum und den Zeitrahmen bestimmt der Kunde. Das garantiert den Überblick und die volle Kostenkontrolle. Die Vorteile liegen auf der Hand: kürzere Verkaufszyklen durch persönliche Kontakte in allen Branchen, geringere Kosten für den Vertrieb durch flexiblen Einsatz, sowie mehr Erfolg durch volle Konzentration auf den Vertrieb.



### **Über Inline Sales GmbH**

Die Inline Sales GmbH, mit Sitz in München, ist Spezialist für Business Process Outsourcing in Vertrieb und Marketing. Die Inline Sales GmbH übernimmt für Unternehmen der unterschiedlichsten Branchen, für Regierungen, Konsulate und Wirtschaftsförderungs-Gesellschaften aus der ganzen Welt den strategischen und operativen Geschäftsaufbau durch die Bereitstellung von Services und Ressourcen in den Bereichen Vertrieb, Marketing und Business Development.

Die Dienstleistungen der Inline Sales GmbH wurden in 2008 und 2009 als qualifiziertes INNOVATIONSPRODUKT und in 2009 als qualifiziertes INDUSTRIEPRODUKT von der Initiative Mittelstand ausgezeichnet.

Die Inline Sales GmbH ist Bestandteil der Inline Sales International Group und verantwortlich für das Geschäft der Gruppe in Zentral- und Osteuropa. Weitere Niederlassungen und Vertriebsbüros der Gruppe befinden sich in vielen Ländern in Europa, USA, Asien und Afrika.

In ihrer über 10-jährigen Tätigkeit hat die Inline Sales International Group namhafte Kunden betreut wie British Telecom, BBC, Motorola, COMPAREX, Samsung, EDS, Reed Elsevier oder Laser 2000. Darüber hinaus wurden bereits hunderte von kleinen und mittelständischen Unternehmen erfolgreich aufgebaut.

Kontakt Inline Sales GmbH:

Presseabteilung

Hermann-Schaller-Strasse 24

81825 München

Deutschland

Tel: +49-89-3090-488-32

Fax: +49-89-3090-488-42

[presse@inline-sales.com](mailto:presse@inline-sales.com)

<http://www.inline-sales.com>